



游戏陪玩鱼龙混杂，学生群体应警惕被骗

三面财经

覃键鸣 胡羽麒 中青报·中青网记者 王烨捷

初中毕业、年仅16岁的少年李烨（化名），找到的第一份工作就是“游戏陪玩师”。如今，他已经干了快两年，正准备退圈，“不想在互联网上搞这些了，哪怕两天赚3000元也不干了。”

《2022年中国游戏产业报告》中显示，2022年中国游戏市场实际销售收入2658.84亿元，游戏用户规模6.64亿人。与游戏市场同步快速发展的，是一些年轻人向往的新兴职业——“游戏陪玩师”，这种“既能玩游戏，又能挣钱”的好工作，吸引了不少像李烨一样的年轻人。

但中青报·中青网记者发现，尽管有媒体报道中国通信工业协会电子竞技分会此前颁布了《游戏陪玩师团体标准公告》，但鱼龙混杂的行业环境，很难留住稳定的从业人员。同时，一些非正规的、群组式的“陪玩团”正在吸引一波又一波尚未成年的学生加入。

两天赚3000元，感觉眼睛快瞎了

李烨现在就是一名专业的线上“游戏陪玩师”，每天深夜，是李烨工作排得最满的时候，也是各大网络陪玩平台生意最好的时间。这个时段，网友们对游戏陪玩的需求最大。

“快跑快跑！”李烨瞪紧了眉，全神贯注地盯着游戏界面，指挥着网络另一端的“老板”，不敢有丝毫怠慢和松懈。毕竟，对方是付了钱的。

时间自由，按单结付，边玩边赚钱，这是很多年轻人眼中的“理想工作”。“当时我只有16岁，找不到其他合适的工作。”初中毕业那年，李烨没能升入高中。他在父母的支持下，通过中间人引荐，加入了一个小型游戏陪玩团，成为一名主攻“和平精英”的“游戏陪玩师”。

此后，随着人脉的扩充，李烨加入了一个在陪玩界颇有名气的大型陪玩团。以一名技术型的“游戏陪玩师”的身份入局，如今他每半小时的陪玩价格是35元。

这个“身价”在“和平精英”这个垂直门类游戏陪玩领域，算是高价了。李烨接到过最大的一个单，让他在短短两天时间里赚到了3000元。

与游戏市场同步快速发展的，是一些年轻人向往的新兴职业——“游戏陪玩师”，但在一些监管盲区也有许多问题滋生出来，一些非正规的、群组式的“陪玩团”正在吸引一波又一波尚未成年的学生加入。

“这是一份‘战神’单（即需要冲排名榜的游戏陪玩订单），很累，两天我只睡了五六个小时。”这次陪玩，让李烨感到“眼睛快要瞎了”。

李烨告诉记者，在游戏陪玩圈子里，几乎没有“老板”（即接单陪玩的客户）会关注“陪玩师”是否有相关的认定资质。

入行有规矩、有门槛，但有的无年龄限制

中青报·中青网记者注意到，“游戏陪玩团”是游戏陪玩领域的一个关键“中间商”。它也被称作“陪玩俱乐部”，是一个集培训管理、客源网罗以及陪玩服务提供于一体的网络组织，通常由一个团长和多个“陪玩师”、派单员组成。

不同于需要在各大陪玩平台主动“蹲老板”、向老板“推销”自己的个人“陪玩师”，陪玩团里的“陪玩师”们拥有相对稳定的客源。大多数人在接触游戏陪玩行业之初，都会申请加入游戏陪玩团。

陪玩团还有相对有序的组织架构与分工。当“陪玩师”遭到“老板”的言语冒犯时，陪玩团内的专员会为“陪玩师”出面解决。

纽扣（化名）所在的陪玩团颇具规模，仅其中一个陪玩群内就有1000多名成员，而这样规模的陪玩群还有3-4个。大组长是每个群的管理员，其下分设小组长，由小组长接管派单员与“陪玩师”。

一旦“陪玩师”在工作时遇到任何不利情况，就可以上报派单。小组长如果解决不了问题，就会直接交给大组长帮忙解决。

“游戏陪玩师”的入门门槛，主要是“考核技术”。李烨告诉记者，他在加入陪玩团前，没有被问及是否成年的问题。“会有一些考核，主要看技术。还会有培训，教你怎么接单、怎么跟客户聊天、怎么抢单、怎么试音。”李烨介绍，不同规模的陪玩团，考察的方式各不相同。

以纽扣所在的陪玩团为例，这个陪玩团还会要求“陪玩师”们完成一份线上问卷。“先

发一个指导手册给想要入团的人，再安排专门的‘老师’进行授课培训。”纽扣介绍，这样的人团考试隔天一次，“没通过的人就只能一直听课一直考，直到通过为止”。

在个别平台上，通过入团测试只是“陪玩师”养成的其中一步，缴纳“入团押金”才是成为一名正式“游戏陪玩师”的最后一步。入团前，李烨缴纳了1000元押金，通过团内声称的为期一个月的“背景调查”后，陪玩团将押金全额返还。而纽扣所在小型团收取新成员“入团费”29元，后期不做退还。

但“背景调查”似乎与“陪玩师”的真实年龄没有关系。“它是要求应征者年满18岁，也会要求你提供身份证，但只要你说自己是成年人，它就默认你是。一交团费，就表示你通过了。”纽扣说。

一些陪玩团还有“团内规矩”，这被认为是“游戏陪玩师”最基本的“职业底线”。这些规矩主要用来处理老板与“陪玩师”之间的关系。行业共识是——禁止“陪玩师”与老板私下接触，更不能绕过派单员“接私活”。

纽扣透露，相比对年龄问题的“睁一只眼闭一只眼”，陪玩团对团内成员“跳单”的管理要严格得多。“‘抢老板’是要被处罚的。”她说，私下接触一经发现，“陪玩师”便会被“直接踢出”，甚至有人还会被附加一定数额的扣薪。

不同陪玩团内部有着不同的抽成。纽扣所在的陪玩团每单抽成0.5元至1.5元。此外，老板在游戏里向“陪玩师”赠送的游戏资源，第一次赠品归派单员所有，第二次赠品派单员与“陪玩师”五五分成。峰峰（化名）所在的陪玩团则直接抽成10%至20%的陪玩费。

陪玩变陪伴，女“陪玩师”深夜接单

尽管收入尚可，但李烨还是决定“退圈”。17岁生日那年，一位老板给李烨转账1000元作为生日礼物；多名“和平精英”的陪玩对象邀请李烨奔现碰面。

“游戏陪玩师”、男大学生峰峰也在短暂的陪玩生涯中曾被一个16岁的女生频频纠缠，“甚至还收到了她私底下的好友申请。”峰峰最

后是在陪玩团管理员的帮助下，才与这名女生划清界限。

一些女性“陪玩师”的遭遇则更加奇葩。某个深夜，南桃（化名）收到了一个奇怪的点陪单。点单人是一名男性，他希望南桃和另一位女“陪玩师”在游戏场景中与自己扮演一场三角“虐恋”戏码，并在游戏过程中提出让南桃在虚拟场景中做含有情色意味动作的要求。

“心理承受能力不好的女生不建议当陪玩，加重精神内耗。”然然（化名）在抖音平台上写下的这条分享收获了近500次的点赞量。然然是一名在校中学生，她介绍，自己打游戏技术不行，做不了“技术陪”，因此只能做“娱乐陪”赚一些零花钱。游戏陪玩中的一些“甜蜜单”“树洞单”“哄睡单”等是她的重点接单方向。

然然经历了无数在外人看来不可理喻的事。她就像是一个坏情绪垃圾桶，要忍受言语调戏、索要情色照片、对自己纠缠不休等。

畸形需求的长期存在衍生了游戏陪玩行业内的灰色链条。李烨认为，这类涉黄陪玩团的存在扰乱了游戏陪玩行业的整体生态。

一位不愿透露姓名的知情人士表示，打击叫停非正规陪玩团有难度。这类陪玩团的根据地不在正规陪玩平台，而是以社群的形式活跃于一些社交平台。“即便微信群被举报封停，新的社群也会随即建立。”这名知情人士介绍，这样的陪玩团“对举报免疫”，“明面上行业规则不允许这类陪玩团存在，但实际上很难管住。”

李烨计划告别“游戏陪玩师”这个领域。纽扣则把陪玩经历当作是“一场梦”，“我之前有段时间在家休学，后来在陪玩群跟大家玩得很开心。”她说说自己现在已经逐渐康复，准备于今年9月重返校园。

上海申同律师事务所律师蒲艳彬告诉记者，在游戏陪玩行业中，组织方如果招用不满16周岁的未成年人从事“游戏陪玩师”工作，实际上违反《禁止使用童工规定》和《中华人民共和国劳动法》的相关规定，存在被罚款和吊销营业执照的法律风险。

若打着陪玩的名义干涉涉黄的事，“陪玩师”、客户以及中间方，均将面临罚款、拘留的行政处罚风险。此外，一些所谓的“平台”打着提供客户订单、培训的名头，收取学费、保证金等费用，但在收费后却并未提供相关培训或者提供客户订单，或提供极少的订单以规避法律责任，属于“骗取钱财”行为。

蒲艳彬提醒“游戏陪玩师”的中介组织方，应严格审核从业人员的年龄、合法合规经营，不打色情“擦边球”；拟从业者应选择正规平台，遇到需交钱的情况应审慎识别。

高质量发展调研行



在北京798艺术区进行的“白洞：甲骨文的奥秘与当代表意”展览吸引众多观众。实习生 王可意摄

中青报·中青网记者 张敏 张艺 实习生 王可意

在北京，大大小小的文化园区吸引着年轻人游玩打卡。这些园区的前身可能是工厂、仓库，经过改造，它们与文化发生碰撞，不断擦出新的火花。

坐落于北京东五环附近的首创·郎园Station如今带着“体验式文化消费场景”的标签，成为新晋网红打卡地。

据介绍，首创·郎园Station前身为北京纺织仓库，始建于20世纪六七十年代，是计划经济时代重要的军需物资储存仓库。首创·郎园Station总经理赵春燕介绍，公司接手园区改造运营的项目后，便进行了系统的规划，完整保留了30座仓库的红砖建筑基本格局，以及2.23公里别具特色的专用铁路。

能吸引年轻人打卡的不仅是时尚艺术感的建筑，还有丰富的消费业态及文化活动。赵春燕介绍，首创·郎园Station引入新消费品牌的同时，举办各类文化活动，如舌尖上的“一带一路”国际美食嘉年华和森林城市艺术节、北京图书市集、一万种咖啡潮流市集等。此外，读书沙龙、深蓝影院、大师课、讲解音乐会等内容也不断增强首创·郎园Station和年轻人的黏性，为游客打造不间断的文化盛宴。

同时，老“网红”北京798艺术区也在不断迭代，赋能城市更新。七星集团副总经理、798艺术区负责人杨进维介绍，2022年以来，798艺术区推出了全新品牌形象，围绕核心区域打造了近10万平方米的步行街区，从品牌焕新、景观优化、基础设施和服务品质4个维度，针对近百个大项、千余个点位进行了全面提升。

同时，798艺术区不断拓展“艺术+”业务版图，实现“艺术+科技”“艺术+戏剧”“艺术+音乐”“艺术+时尚”的跨界联合，不断为其注入新鲜血液和活力。杨进维说，798艺术区正在打造集“逛、赏、玩、游、购”于一体的夜间文旅消费生态，举办了夜游美术馆、潮流市集、露天电影、音乐会、脱口秀演出、沉浸式戏剧等亲民形式的休闲文化活动。据不完全统计，自798艺术区开展夜间文旅活动以来，游客出园时间延长至9点以后，夜间出园客流增长了65.38%。

2023年3月1日，北京正式实施《北京市城市更新条例》，成为全国第一座提出“减量发展”的超大城市，也是首个将城市更新提升到立法层面的城市。众多文化产业园的生长及改造，便是北京这座古城在城市更新中的探索及经验。

北京市委宣传部文化产业发展处处长邹璐璐介绍，2022年，认定的北京市级文化产业园区达97家，郎园Vintage、798艺术区、751D·PARK北京时尚设计广场、隆福寺文创园等园区作为城市更新的承载地、文化科技融合的创新地、优质文化企业的集聚地，不断满足市民美好生活的新需要，“下一步，北京将不断提升文化产业规模化、集约化、专业化水平，推动文化产业高质量发展。”

老厂房华丽变身 为北京城市更新赋能

图片新闻



7月17日，江西新余，仙女湖区河下镇江村早稻收获现场，农户依托种植、收割、销售一体化农业社会化服务将稻谷称重售出，完成当季的粮食订单生产。视觉中国供图

体旅融合如何释放青年消费潜力

为不少地方政府转型发展的目标和方向。

北京体育大学体育休闲与旅游学院副教授张佑印认为，在这个过程中，当地政府要注重优化升级体育旅游市场环境。加大体育旅游消费领域市场监管力度，完善消费维权工作机制，打好消费环境建设“组合拳”，着力营造诚信、安全的体育旅游消费环境，从而进一步加快释放市场消费需求。

新潮体育项目给老牌旅游景点增添新魅力

“北海的浪季和北海的旅游旺季时间基本吻合。”北海人黄润波告诉记者，现在慕名来北海体验冲浪的游客越来越多，今年“五一”和端午节假期他所在的俱乐部都是满班的。

黄润波是心驿桨板冲浪俱乐部创始人。2020年广西青少年冲浪锦标赛在北海市侨港海滩举办时，他担任赛会志愿

者，比赛之余他被朋友拉着下海体验了一把冲浪，从此爱上了这个项目。2020年7月他创办了这家冲浪俱乐部。

每年4月中旬至10月是北海的冲浪季，浪高在0.8米至2米左右。北海银滩海域相对平坦，基本无礁石，海浪力量温和，适合入门和初级水平的玩家体验冲浪。

黄润波介绍，大部分来俱乐部上体验课的都是外地来的游客，他们有的是从社交媒体上看到宣传推文或视频后被“种草”，有的是过来旅游时看到这个项目顺便玩一下。一堂两小时的冲浪课费用大约在400元左右，大部分人都是出于新鲜好奇体验一把，“10个上体验课的客人中，会有一两个人特别喜欢，然后再开课系统地去学习”。

在北海市侨港海滩边，矗立着一栋热带风情的小屋，屋顶上“西南浪冲浪俱乐部”的招牌分外醒目。俱乐部有租板、冲浪教学、售卖饮品小食等经营项目，每到假期，来自全国各地的很多

“浪友”便会聚集于此。在俱乐部老板黄锋看来，桨板、冲浪这些新潮体育项目的流行，会给北海银滩这样的老牌旅游景点增添新的魅力。

黄锋说，他的这家小店现在基本做的是南宁、柳州、桂林等外地游客的生意。这些广西区内的冲浪爱好者，知道北海可以冲浪，就不用跑去海南了。从南宁坐动车过来不到两个小时就抵达沙滩边，租个冲浪板就可以马上下海了。“这些新潮水上运动的开展，对于延长游客在北海的停留时间是很有帮助的。”

北海市旅游文体局相关负责人表示，北海市利用得天独厚的海滩、海岛、海湾、海港、海洋“五海”自然优势，依托举办高水平重大体育赛事的契机，加快推进体育产业与旅游产业深度融合发展。“一带一路”国际帆船赛、全国帆板锦标赛、全国翻波板锦标赛、全国大学生（青年）运动会冲浪比赛等重大水上赛事在北海接连举办。这些赛事除了形成“一人集

训比赛，吸引全家旅游；一次集训比赛，全家多日停留；一家参赛观赛，人人促进消费”的直接带动效应外，还会通过媒体传播，增进人们对北海的自然资源优势、特色体育旅游项目的了解，使他们从粉丝转化为游客。

据统计，今年1-5月，北海市接待国内游客2200万人次，同比增长30%；实现国内旅游消费245亿元，同比增长23%。

体旅融合发展需打破哪些瓶颈

冲浪是以海浪为动力的极限运动，现代冲浪运动发展于19世纪90年代初期，至今已有百余年的历史，但这项运动在我国真正发展推广是在近几年。黄锋时常会在社交平台发布图片文字，去推广冲浪项目，让人们了解到冲浪给人带来的自由和快乐。

体旅融合发展，离不开政府的支持和引导。张佑印说，与传统观光旅游相比，

体育旅游具有参与群体广泛性、消费需求多元性、消费黏性较强等特征。他建议，地方政府在打造“体育+旅游”产业时，不仅要注重举办大型赛事活动，还要借助赛事活动，加大宣传力度，强化大众体育旅游意识的培养，提升国民对相关体育休闲项目的认知度。

张佑印认为，西部欠发达地区的体育旅游产业化程度相对较低，主要表现为大众化的体育旅游业态还不够丰富，可供游览体验的项目少；体育旅游基础设施还相对不足，使得现有体育旅游项目档次较低；居民的体育旅游意识还有待进一步加强，市场需求规模还相对较少。

他说，针对青年体育旅游市场，在体旅融合过程中要利用传统旅游资源开发更具有参与体验性的产品业态，满足青年对体育旅游多元化的需求。

“最重要的是要做好营销宣传，尤其是新媒体营销。”张佑印认为，可以利用影视偶像剧等青年喜闻乐见的方式对体育旅游业态进行展示宣传，激发青年参与体育旅游的意识；还可通过一些营销促销活动，如赛事营销、网络营销等手段来激发学生市场带动体育旅游发展。



扫一扫 看视频

中青报·中青网记者 谢洋 见习记者 王军利